

只要你善于“草船借箭” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/483/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8F\\_AA\\_E8\\_A6\\_81\\_E4\\_BD\\_A0\\_E5\\_c122\\_483304.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E5_8F_AA_E8_A6_81_E4_BD_A0_E5_c122_483304.htm) 律师担任企业法律顾问是《中华人民共和国律师法》第25条规定的律师七项业务的第项。律师制度恢复二十多年来，中国律师为中国的政府、各类型的企业担任常年法律顾问，发挥了很好的参谋作用，可以说中国律师是中国企业改革的排头兵、见证人。但是，随着经济体制改革的深化，特别是中国加入WTO，中国企业特别是民营中小型企业这一个即将推动中国经济向前发展的群体，如何在既无资金优势、人才优势，又无管理优势、科技优势的情况下参与世界经济竞争并取得胜利，成为摆在企业面前的重要课题，而中国律师如何帮助企业解决上述挑战必然的成为法律顾问服务的新课题。过去的20年，中国的律师事务所除了少数较大规模的事务所对承办的某项业务协同办理之外，绝大多数事务所的律师都是各自为阵、单打独干，特别在公司顾问服务中基于客户对律师的信任关系更是采取“一对一”的方式，不能形成统一的服务整体；加之付酬的办法几乎是提酬制而非固定薪金制，能够找到业务的律师根本不会接受事务所的安排去干一些收益不高的小事务，而公司法律顾问都是从日常法律事务入手的，收费不高、事务繁杂，如果不是被公司诉讼或非诉讼中大业务的吸引，有谁愿意去干公司法律顾问的日常事务呢？同时，公司顾问服务的范围包括九个方面五个层次：决策论证与合同管理、体制改革、法律宣传指导、非诉讼法律事务、诉讼法律事务。面对如此庞杂的服务范围，一个律师的服务即使是专职，如

果要服务几家、甚至几十家企业，不难想象这种服务只能是蜻蜓点水式的，如果服务的律师不能达到企业要求的胜诉率，达不到企业随叫随到，那么顾问律师也是可有可无的，更不要说帮助入世后的企业走出本地，走出中国，走向世界了。因此改革企业法律顾问服务模式，开创适合中国企业法律顾问的新模式是作者抛砖引玉的真实意愿。入世以前，中国的企业群体经历了国有、集体企业从名为国有、集体实为个人投资企业向兴办个人独资、合伙企业的过渡；经历了国有企业向国有独资、企业和个人混合出资转换为公司的过渡，经过二十多年的转换机制，中国形成了多种经济体制并存的局面：国有控股公司控制着中国命脉；一小批民营股份公司、有限责任公司脱颖而出，成为中国民族经济的领头羊；一大批个人投资的中小型有限责任公司应运而生，形成了不可小视的群体，触及到市场的方方面面。作为国有公司，有着国家雄厚的资本和改革后的管理模式，积累了大量优秀人才；优秀的民营企业已完成了资本的原始积累，也形成了一整套先进的管理模式，引进了一大批优秀人才，可以说这两类企业在入世以后最大的挑战用北京大学郑学益教授的话说就是“观念”更新。而一大批中小型公司面临的不仅仅是“观念”的挑战，更多的是不会操纵规则，不会玩“魔方”。为了帮助中小型公司开发产品、找准市场、定好价位、借机促销，根据中小型公司管理滞后、人才缺乏的特点，法律顾问服务应从服务内容和主体上实行全面改革。在服务内容上开展“套餐”式服务。首先由法律顾问公司提供精品服务：公司管理包括按公司章程运作的程序监督、公司股东权益等重大事项的变更、股东关系的协调、公司规章制度的修订

；合同管理包括合同的谈判、起草、修改、履行及档案管理；项目的法律论证；对公司董事、高层管理人才以及公司员工的法律培训指导；客户的诉讼法律事务。其次，与工商咨询公司、心理咨询机构、税务代理机构、广告公司组建松散联合体，为客户提供全方位服务：由咨询公司提供世界现代公司先进管理模式和管理理念，从管理中出效益；提供项目的可行性论证，做到不盲目投资，投入则赚；由心理咨询机构提供人力资源的开发利用，建立一整套提高工作效率、合理组合人才、科学人才定位的制度；由税务代理机构提供科学的财税管理体制，最大限度的节约成本、增加利润；由广告公司提供全方位的企业形象设计，最高明的促销产品。在服务主体上改变过去“一对一”的服务，实行顾问服务公司化即通过顾问公司提供优质全方位的顾问服务。成立专业顾问公司开展法律服务，首先遇到的就是法律障碍。《中华人民共和国律师法》第15条明文规定律师事务所是律师的执业机构；第17条、18条规定了合作律师事务所与合伙律师事务所承担债务的方式前者为全所资产承担，后者为无限连带责任，与公司法中发起人在有限责任公司中以出资额为限承担有限责任存在质的差异。因此，在律师法尚未修改之时成立专业顾问公司是不现实的。为了克服这一障碍，尽快进入公司顾问服务市场，一个便捷的方式就是对现有的律师事务所进行整体改革即：参照国外大中型律师事务所的管理模式及付酬办法运作律师事务所，使之适应公司顾问服务的市场要求。其次如何创立专业顾问公司或律师事务所自身的管理模式。当顾问公司或律师事务所可能拥有成百上千的客户以后，如何能够有条不紊高质高效的为客户提供日常性和突发性

法律事务，是顾问公司或律师事务所生存发展的核心。为了适应公司顾问市场的服务方式，与之匹配的服务主体内部的管理模式势必发生根本性转变即从单打独斗改变为集团化运作：合伙制不只是名义上的而是利害关系共存的真正的合伙；从合伙人、聘用律师、实习律师、律师助理、法律秘书到行政主管、会计、行政助理、系统经理等一系列人员都依靠各专业委员会实行民主管理；服务体系按照公司顾问的需要重新配置；付酬方式从提酬制改为薪金十奖金制，合伙人享有分红的权利等。要实现这样的转变不是处于原始积累状态下的律师们愿意做的，它需要观念的改变、需要志同道合，还需要有一种敢于第一个吃螃蟹的精神。第三市场的培育。服务方式的改变会影响客户的观念，如何使其对单个律师的信任转变为对服务团体的信任，是一个较长期的细致工作。入世以后，国外律师事务所的大量涌入势必瓜分中国律师已占有的非诉讼市场，如何面对挑战、抓住机遇，成为与狐狸智斗的好猎手，中国的律师和中国的企业一样面临着同样的课题。我相信成功是属于智者的，只要你善于“草船借箭”，胜利就属于你。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)